

ホームページのご紹介

当社グループのホームページでは、会社概要、拠点情報、事業案内、IR情報、採用情報などの最新情報の掲載や食品宅配サービスのオンラインショッピング、教育講座の教室検索・受講申込みなどができるようになっております。特に株主・投資家の皆様向けには、トップメッセージ、財務ハイライト、IRライブラリーなどを掲載しておりますので、ぜひご覧ください。



トップページ
<http://www.nichiigakkan.co.jp>



IRページ
<http://nichii-ir.irbridge.com/>



ご家庭向け調理済み食品宅配サービス
<http://www.nichiigakkan.co.jp/food/>



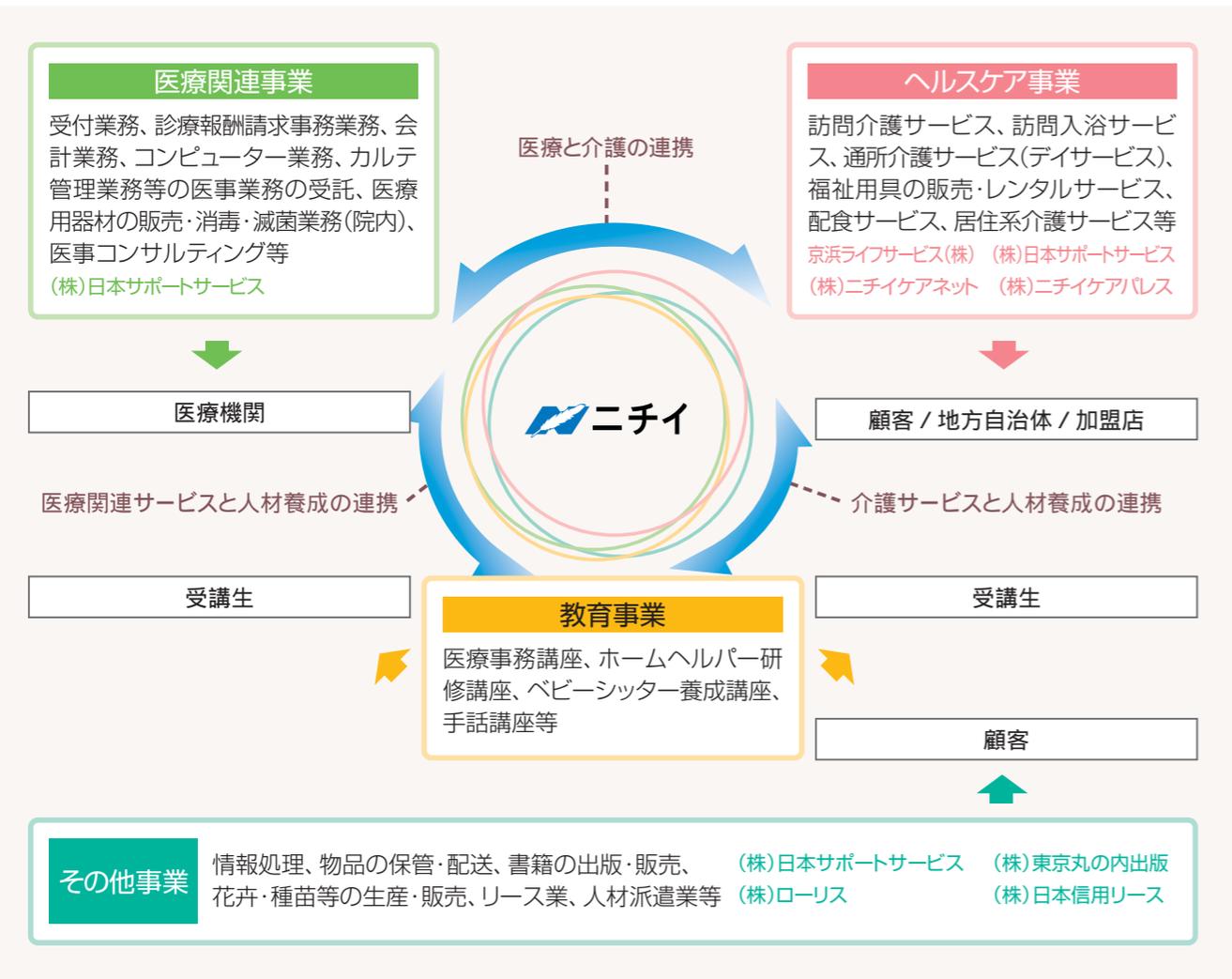
医療・福祉のまなびネット
<http://www.e-nichii.net>

株主メモ

事業年度 4月1日～翌年3月31日
 期末配当基準日 3月31日
 定時株主総会 毎年6月
 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
 同 連絡先 〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 TEL 0120-232-711(通話料無料)
 同 取次所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
 上場証券取引所 東京証券取引所
 公告方法 日本経済新聞

【お知らせ】

○株式に関するお手続き用紙のご請求について
 株式に関するお手続き用紙(届出住所・印鑑・姓名等の変更届、配当金振込指定書、単元未満株式買取請求書、名義書換請求書等)のご請求につきましては、上記株主名簿管理人にてお電話ならびにインターネットにより24時間受け付けておりますので、ご利用ください。
 ◎0120-244-479(三菱UFJ信託銀行本店証券代行部)通話料無料
 ◎0120-684-479(三菱UFJ信託銀行大阪証券代行部)通話料無料
 ◎インターネットアドレス <http://www.tr.mufig.jp/daikou/>
 なお、株券保管振替制度をご利用の株主様は、お取引口座のある証券会社にご照会ください。



対応できる強固な企業体質を確立するため、事業成長戦略及び組織改革、コーポレートブランドの価値向上を目指した企業活動に取り組んでおります。

また、9月には、株式会社コムソンの在宅・居住系介護サービスの承継を決定し、介護予防サービスから居住系介護サービスまで、フルラインナップでの介護サービスの提供が可能となりました。この承継により、医療関連・ヘルスケア・教育の各事業において、一層の「ニチイ」ブランドの強化が図れるものと考えております。

ヘルスケア事業は公益性の高い事業であるため、事業者には職業的倫理観と高い規範意識が求められます。ニチイグループは業界のリーディングカンパニーとして、良質な介護サービスの提供と法令遵守の徹底に率先して取り組み、介護業界の信頼回復と介護サービスのスタンダードモデルの構築を図り、社会的責務を果たしてまいり所存です。

今年度を躍進の礎を築く重要な年と位置付け、ブランドスローガンである「やさしさを、私たちの強さにしたい。」のもと、企業価値の最大化に向け積極的な事業展開に取り組んでまいりますので、なお一層のご支援、ご指導を賜りますよう、お願い申し上げます。

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

第36期中間期(平成19年4月1日から平成19年9月30日まで)の決算概況のご報告にあたり、ご挨拶申し上げます。

医療・介護分野を取り巻く環境は、公的諸制度の抜本的な見直しにより大きく変化し、今後更なる改革が見込まれています。

ニチイグループではこの様な変化に迅速且つ適切に

代表取締役会長
寺田 明彦

index	株主の皆様へ01	営業の概況06	健康くらぶ12
	社長インタビュー02	部門別概況08	株式・会社情報 ...13
	居住系介護サービスの本格参入について04	要約財務諸表10	



Q 中間期のトピックスについてお聞かせください。

A 中間期のトピックスといたしましては、長期安定成長に向けた抜本的な組織改革への取り組みを引き続き推進したこと、居住系介護サービスへの参入を果たしたことであります。

組織改革への取り組みとしては、各事業に特化した特化型支店体制への移行や、営業強化を目的とした営業統括部体制への移行、ブランド名称の統一、情報・戦略本部による新商品開発等を推進いたしました。

居住系介護サービスへの参入としては、高齢者専用賃貸住宅を手掛ける株式会社ニチイリビングの設立と、居住系介護サービスを中核とした株式会社コムスの介護事業承継であります。居住系介護サービスへの参入については、当社のヘルスケア事業が在宅介護に偏っていたことから、中期的に参入を計画していたものであり、中期戦略に沿うものであります。

この規模の施設を全国において自前で展開するには、10年がかりになるものであり、今回の事業承継は「時間を買った」経営行動であります。当社にとっては、特化型支店体制への移行後にこの事業承継を迎えることができたことは、絶好のタイミングでありました。

特化型支店体制への移行の効果については、今後目に見えて表れてくるものと考えておりますが、この度の事業承継においては、ヘルスケア特化型支店が有効に機能し、サービス提供体制をいち早く整えることができました。

事業成長戦略・組織改革を推進し、
事業基盤強化とサービス向上を目指してまいります。

Q ニチイグループ中期経営計画の概要についてお聞かせください。

A ニチイグループでは、平成20年3月期から平成23年3月期までにわたる中期経営計画を策定いたしました。

医療関連事業は、利益創出の中核事業として、医療機関との契約改善、経営支援サービス等の高付加価値サービスの拡大、当社居住系介護施設を活用した医療機関との戦略的提携関係を構築してまいります。

ヘルスケア事業は、全体の売上成長の牽引役として、介護保険内、保険外サービスの拡充、居住系介護サービスの更なる拡大を図ってまいります。

教育事業は、当社主力事業への人材供給源としての位置付けをより強固なものとして、新規講座の投入、既存講座の拡充に努めてまいります。

中期経営計画は、平成20年3月期からスタートすることになりますが、医療・介護の事業環境、ここ数年取り組んできた数々の戦略と併せて、今期にスタートする意義は大変深いものがあります。

その理由の一点目が、平成19年4月からスタートした特化型支店体制をフルに活用できることであり、二点目が、居住系介護サービス承継のシナジーを全事業にわたってフルに活用できることです。

現在、各都道府県では、「地域ケア体制整備構想」を策定しております。この「地域ケア体制整備構想」は、介護保険事業支援計画、医療計画、医療費適正化計画に関連し、各分野にわたる横断的、統一的な計画であり、ニチイグループはこの全ての計画をサポートできるサービスネットワー

クを持っているため、医療関連、ヘルスケア、教育の当社の総合力が如何なく発揮されます。高齢者人口のピークは平成37年頃と予想されており、団塊の世代が65歳以上となる平成24年から平成27年にかけて、平成37年までを見据えた体制を構築します。

全国各地において、特化型支店を核とした「ニチイ・ヘルスケア・ネットワーク」を構築し、地域に貢献し、事業を拡大してまいります。

今年度を新たな成長ステージへの飛躍の年度として位置付け、来期以降は力強い成長を実現するニチイグループを目指して、中期経営計画を推進してまいります。

代表取締役社長
森 巖

居住系介護サービスの本格参入について

株式会社コムスの事業承継の経緯

ニチイグループはこれまで在宅介護サービスを中心に展開してまいりましたが、社会的な高齢化の加速や独居高齢者世帯の増加、特別養護老人ホームの待機者増加といったわが国の大きな環境変化に対応し、当社が今後再び増収トレンドを実現するためには、居住系介護サービスの増強による介護保険制度外の収益基盤の確立と、予防から重度までのトータルサービス体制の構築が不可欠であるとかねてより考えておりました。その第一歩として、平成19年7月に高齢者専用賃貸住宅を運営する「株式会社ニチイリビング」を設立し、利用者ニーズの多様化に対応する体制の確立を図っておりました。

このような状況の中、この度の事業承継により、グループホーム183カ所、介護付有料老人ホーム26カ所の居住系介護

施設209カ所と、長野県、岐阜県、愛知県、京都府、兵庫県の在宅介護事業所95カ所を株式会社コムスより承継いたしました。また、グッドウィルグループ株式会社の子会社である日本シルバーサービス株式会社（現・株式会社ニチイケアパレス）の居住系介護施設「桜湯園」38カ所と株式会社コムス関東（現・株式会社ニチイ関東）の通所介護施設10カ所も併せて承継し、9月7日付けで当社グループへ移行しております。従業員につきましても、計7,500名が新たに加わることとなりました。この承継により、在宅・居住を合わせて約13万人の利用者にサービスを提供するシェアNo.1企業となり、収益改善の点でも今後の事業展開に大きな前進を図る基盤を獲得いたしました。

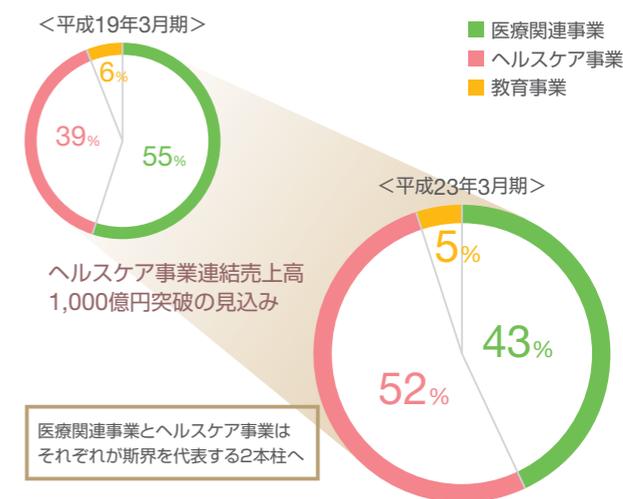
事業承継による既存事業への効果

従来の在宅介護中心のスキームでは、要介護度の高い方や認知症の方へのサービス提供に限界があり、利用者のニーズに完全に対応することができずにおりました。居住系介護施設を持つことにより、現在の在宅介護サービスや高齢者専用賃貸住宅の利用者のケアをトータルで行うことが可能となります。介護予防・在宅介護・高専賃・グループホーム・有料老人ホームといったフルラインナップからサービスを選べる点は、ニチイグループの大きな強みとなります。

医療関連事業においても、契約医療機関を中心に、療養病床削減対策や地域支援事業の促進の方策として居住系介護施設を紹介していくことで、医療機関とのパートナーシップの構築・居住系介護施設の安定稼働が図れると考えます。

教育事業においても、受講生の実習を居住系介護施設で行うことができるため、更なる教育ノウハウが構築できます。また就業後は、さまざまな現場で経験を積むことによるスキルアップをかなえ、モチベーションの向上にも繋がれるといった効果が得られます。

ニチイグループといたしましては、承継事業の価値の維持・発展のみならず、居住系介護サービスと既存事業の連携による新たな価値の創造に邁進していく所存です。



高齢者住宅・介護施設運営室数

	企業名	施設数	居室数
1	ニチイグループ	275	8,350
2	A社	143	7,457
3	B社	121	5,742
4	C社	85	5,566
5	D法人	31	5,322

※施設数・居室数は【有料老人ホーム】【グループホーム】【高齢者専用住宅】【高齢者向け施設等】の総数
 ※ニチイグループ仕掛物件含む
 ※平成19年7月末現在 【出典：高齢者住宅新聞を基に当社試算】

事業承継後の在宅介護拠点数

	平成19年10月現在	承継後
居宅介護支援	678	718
訪問介護(入浴含む)	876	961
通所介護	253	273
福祉用具貸与	128	135

※12月1日承継の京都府、兵庫県の事業所申請数を含む

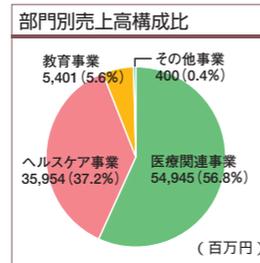
営業の概況

今中間期の業績

当中間期においては、当グループはブランド統一、特化型支店体制や営業統括部体制への移行などの組織改革により、効率的なマネジメント体制を確立してまいりました。また、「レセプトチェックアイ」や「看護助手講座」など、各事業で中長期的な戦略商品・サービスを開発しております。

特にヘルスケア事業においては、高齢者専用賃貸住宅事業を行う株式会社ニチイリビングを設立し、株式会社コムソンの居住系介護サービス一括承継と5府県の在宅系介護サービス承継を決定するなど、新たな事業ポートフォリオを構築する転換期となりました。事業基盤強化のため、有料老人ホーム桜湯園を運営する日本シルバーサービス株式会社（現・株式会社ニチイケアパレス）と、デイサービスを展開する株式会社コムソン関東（現・株式会社ニチイ関東）の全株式を取得し、「株式会社ニチイケアパレス」を連結子会社としております。

当中間期は、介護事業を取り巻く環境が、予想した以上に厳しくなったことや、教育事業における受講生数の減少等もあり、**売上高総額は96,701百万円（前年同期比5.4%減）となり、営業**



利益880百万円（前年同期比33.7%減）、経常利益は966百万円（前年同期比29.6%減）、中間純利益は13百万円（前年同期比97.2%減）となりました。

通期の見通し

医療関連事業におきましては、平成20年4月実施予定の医療制度改革や診療報酬改定を控え、医療機関の準備・対応の本格化が予想されます。そのため、短期の診療報酬改定支援業務やIT支援業務の引き合い、在宅・居住系介護サービスとの連携ニーズの高まりが見込まれることから、既受託医療機関を中心とした各種支援業務の受託を推進してまいります。また、待遇改善を含めたキャリアアップ制度を引き続き充実させ、人材定着とスタッフの技能向上を図ると同時に、受託業務の契約内容適正化を進め、事業基盤強化を目指します。

ヘルスケア事業におきましては、介護保険制度改定に伴う軽度要介護者の新予防給付への移行がほぼ一巡しているため、下期以降のサービス利用者数は緩やかながらも確実な増加が予想されます。当社では、圧倒的規模のインフラ、予防プログラムの効果実績と対応力を各自治体に訴求することで、地域支援事業受託や予防サービス新規利用者の獲得を図り、介護保険内サービス利用者の確保に繋げてまいります。また、「障害者自立支

援サービス」や新たな「家事代行サービス」の拡充を進め、利用者獲得と他のサービスの潜在的な利用促進に努めます。

今期において、新たに連結決算に組入れられる子会社は、居住系介護サービスを展開する株式会社ニチイケアパレス（中間期は貸借対照表のみ連結対象）、株式会社ニチイのほほえみ、株式会社ニチイのきらめき、株式会社ニチイホームを含めた計4社になる予定であります。この結果、当社の連結子会社は10社（うちヘルスケア事業部門の子会社は6社）となり、来期以降のヘルスケア事業の売上高は、医療関連事業と同規模となる予定です。

教育事業におきましては、景気回復を背景とした一時的な資格取得ニーズ低下等を背景に、引き続き厳しい状況が予想されますが、メディアミックスによる広告展開と、利便性と効率性を追求した教室運営・カリキュラム改定を推進し、受講生獲得と収益性改善に取り組んでまいります。また、介護従事者の資

	中間期 (実績)	通期
売上高	96,701百万円	200,300百万円
営業利益	880百万円	1,700百万円
経常利益	966百万円	1,800百万円
中間(当期)純利益	13百万円	10百万円

格要件が平成24年4月1日に変更になると決定したことから、ホームヘルパー2級の早期受講、実務経験の修得によるメリットを打ち出した販売促進を強化してまいります。また、次なる成長ステージに向け、「介護職員基礎研修講座」の拡充に努めるとともに、講座ターゲット層拡大のため、高齢者の生活に役立つ講座・セミナー、家族介護者向け講座等、バラエティに富んだ新講座の開発・提供に取り組めます。人材供給力の活性化策としては、引き続き「就業相談会」を積極的に実施するとともに、「就業支援サイト」の早期オープンを目指してまいります。

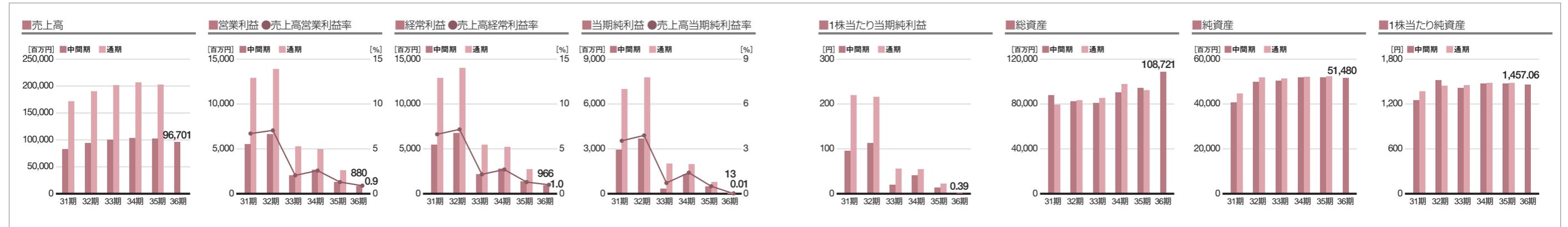
その他事業におきましては、今後も医療関連・ヘルスケア・教育事業の主力3事業との連携に繋がり、相乗効果が発揮しやすいネットワークを確立することで、グループ経営に貢献してまいります。

平成20年3月期通期の業績見通しにつきましては、**売上高200,300百万円（前年比1.1%減）、営業利益1,700百万円（前年同期比35.5%減）、経常利益1,800百万円（前年比33.6%減）、当期純利益10百万円（前年比98.7%減）**を予想しております。

通期の業績見通しに関する注意事項

業績予想につきましては、現在において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって異なる場合がございます。

*グラフの数値はすべて連結ベースです



部門別概況

医療関連事業部門

1医療機関あたりの売上拡大推進や、既存の受託ユーザーへのサービス拡充などの院内業務効率化に取り組み、顧客満足度向上と利益率改善を図りました。

また、今後の収益構造の改善策として、人材への投資を積極的に行い、待遇改善を含めたキャリアアップ制度や研修体制を強化し、スタッフ技能の高度化と人材定着の安定化を目指しております。

さらに、中長期的な事業成長に向け、新サービスの開発・提供にも取り組みました。病院経営支援サービス強化の一環として、医療機関のIT化に対応し創業以来30年以上培ってきた診療報酬請求業務のノウハウを取り入れた「レセプトチェックアイ」の販売を開始しております。

その結果、当中間期の売上高は54,945百万円(前年同期比0.7%減)、営業利益5,116百万円(前年同期比1.1%減)となりました。



ヘルスケア事業部門

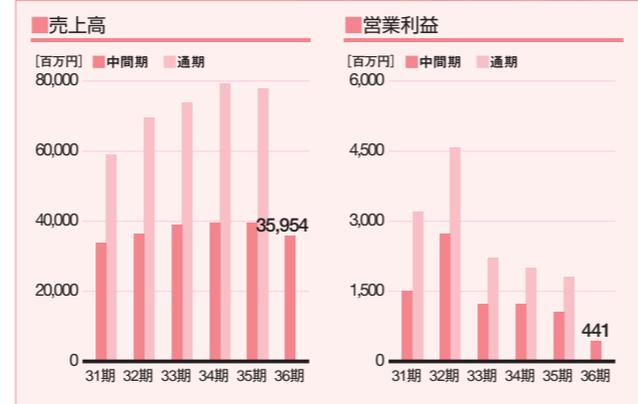
平成18年の介護保険制度改革により、軽度利用者の介護予防への移行が進む中、訪問介護サービスの平均利用単価の下落、福祉用具貸与の介護保険給付利用者減少に加え、介護保険事業者の不正をきっかけとした民間事業者への監査の影響が残る結果となりました。

介護予防給付対象者の移行はほぼ完了しているため、地域支援事業の受託件数や予防サービス利用者は確実に増加し、下期以降の業績は回復基調に向かう見込みです。

先行投資により一時的に悪化していたデイサービスセンターの収益も改善に向かい、今後の介護保険内サービスの利益率向上に寄与するものと考えられます。

また、福祉用具卸サービスと住宅改修サービスを連結子会社「株式会社ニチケアネット」に譲渡するとともに、商品在庫管理を強化し、事業の効率化とサービス提供体制の強化に取り組んでおります。

以上により、当中間期における売上高は35,954百万円(前年同期比9.1%減)、営業利益441百万円(前年同期比58.6%減)となりました。



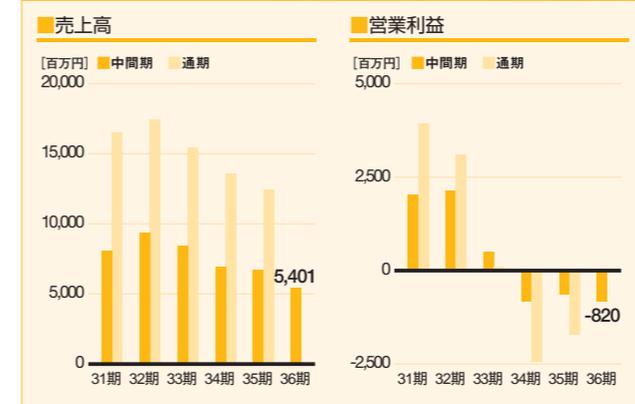
教育事業部門

ホームヘルパー資格の先行き不透明感や他業種における雇用環境の改善等により、主力講座である「医療事務講座」、「ホームヘルパー2級講座」の受講生数は減少となりました。

教育事業は、医療関連事業とヘルスケア事業の人材供給を支える基幹事業であることから、企業ブランドの認知度向上を図ると同時に、新聞・雑誌・WEBサイトでのイメージを連動させた訴求力の高い広告展開を実施し、販促活動を強化しております。また、人材供給力の活性化を図るため、「就業相談会」の積極的な実施や、「看護助手講座」等の現場即戦力となる講座開発・提供を進めております。

事業効率の改善においては、特化型支店体制下における効率的な教室運営の推進により、人件費の削減や教室賃借料の削減に取り組んでおり、下期以降の業績に寄与するものと考えております。

当中間期における売上高は5,401百万円(前年同期比19.9%減)、営業損失820百万円(前期営業損失640百万円)となりました。

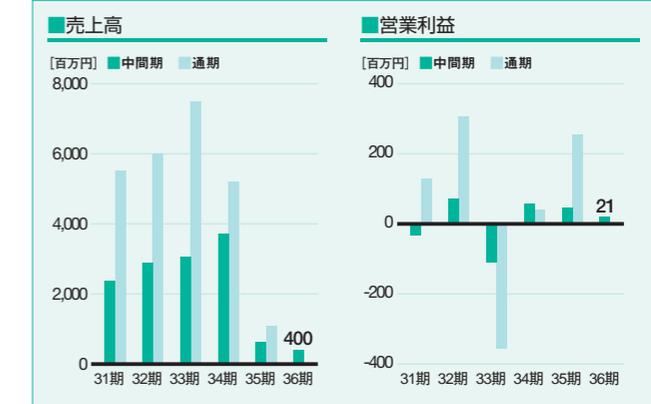


その他事業部門

主要3事業のほか、情報処理、物品の保管・発送業務、花卉・種苗の生産・販売等を展開しております。

現在、当社企業グループでは、事業強化と新事業・サービスへの取り組みを中心とした成長戦略、グループ会社再編等の組織改革を推進しております。

当中間期における売上高は400百万円(前年同期比35.4%減)、営業利益21百万円(前年同期比53.2%減)となりました。



要約財務諸表

連結貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

資産の部	第36期中間	第35期中間	前期末
	(平成19年9月30日現在)	(平成18年9月30日現在)	(平成19年3月31日現在)
流動資産	49,204	41,850	42,464
固定資産	59,516	52,655	49,650
有形固定資産	38,355	35,441	34,473
無形固定資産	7,242	4,011	3,804
投資その他の資産	13,918	13,202	11,372
資産合計	108,721	94,505	92,115

負債の部

流動負債	45,635	32,215	31,375
固定負債	11,605	10,335	8,492
負債合計	57,241	42,551	39,867

純資産の部

資本金	11,933	11,933	11,933
資本剰余金	17,354	17,354	17,354
利益剰余金	27,924	28,396	28,686
自己株式	△ 5,936	△ 5,931	△ 5,934
株主資本合計	51,276	51,752	52,039
その他有価証券			
評価差額金	42	67	56
評価・換算差額等合計	42	67	56
少数株主持分	161	134	150
純資産合計	51,480	51,954	52,247
負債純資産合計	108,721	94,505	92,115

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結損益計算書(要約)

(単位:百万円)

	第36期中間	第35期中間	前期末
	(平成19年4月1日から平成19年9月30日まで)	(平成18年4月1日から平成18年9月30日まで)	(平成18年4月1日から平成19年3月31日まで)
売上高	96,701	102,211	202,549
売上原価	78,699	82,224	163,310
売上総利益	18,002	19,987	39,238
販売費及び一般管理費	17,121	18,658	36,602
営業利益	880	1,328	2,635
営業外収益	194	136	298
営業外費用	108	93	224
経常利益	966	1,371	2,709
特別利益	62	-	32
特別損失	456	166	512
税金等調整前			
中間(当期)純利益	572	1,205	2,230
法人税、住民税及び事業税	242	252	510
法人税等調整額	299	454	912
少数株主利益	16	14	32
中間(当期)純利益	13	484	774

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:百万円)

	第36期中間	第35期中間	前期末
	(平成19年4月1日から平成19年9月30日まで)	(平成18年4月1日から平成18年9月30日まで)	(平成18年4月1日から平成19年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,779	389	2,656
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 15,759	△ 1,077	△ 1,090
財務活動によるキャッシュ・フロー	10,520	△ 2,472	△ 4,386
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 1	△ 0	△ 1
現金及び現金同等物の減少額	△ 3,459	△ 3,160	△ 2,820
現金及び現金同等物の期首残高	9,570	12,391	12,391
現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高	6,111	9,230	9,570

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結株主資本等変動計算書

第36期中間(平成19年4月1日から平成19年9月30日まで)

(単位:百万円)

	株主資本					評価・換算差額等		少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	評価・換算差額等合計		
平成19年3月31日 残高	11,933	17,354	28,686	△ 5,934	52,039	56	56	150	52,247
中間連結会計期間中の変動額									
剰余金の配当			△ 774		△ 774				△ 774
中間純利益			13		13				13
自己株式の取得				△ 2	△ 2				△ 2
自己株式の処分			△ 0	0	0				0
株主資本以外の項目の 中間連結会計期間中の 変動額(純額)						△ 14	△ 14	10	△ 3
中間連結会計期間中の変動額合計	—	—	△ 761	△ 1	△ 763	△ 14	△ 14	10	△ 766
平成19年9月30日 残高	11,933	17,354	27,924	△ 5,936	51,276	42	42	161	51,480

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

香りの活用

好きな香りを嗅ぐと、私たちは無意識に顔がほころび、とてもリラックスした気分になります。良い香りを嗅いだとき、私たちの中でどのような変化が起きるのでしょうか？快適な生活に活かせる香りの効果をご紹介します。

香りを嗅いだとき、どんな変化が起きている？～嗅覚の仕組み～

香りを嗅いだとき、その情報は鼻の中の嗅細胞から、脳の中で感情をつかさどる大脳辺縁系に直接伝わります。また、香りは脳の中でも、イメージや創造性をつかさどる右脳を刺激する特徴があることも報告されています。

良い香りを嗅いだときに私たちが感じるリラックス感や開放感は、このように脳の中で感情や創造性をつかさどる部分への作用によるものなのです。

香りの気分コントロール効果

これらの特徴は、気分コントロールに非常に効果的に働くものといえます。古代エジプトのファラオは、精油をブレンドした香水を用いて、気力を高めたり集中させたりする香り、戦いの前に攻撃性を高める香りまで、様々に使い分けていたそうです。嗅覚の仕組みを、古代の人たちも経験的に知っていたのです。

緊張やイライラを鎮め、集中したいときや、気分を変えたいときなど、香りでの気分転換を、ぜひ一度試してみてください。

香りで脳トレ？

右脳を特に刺激するという特徴から、香りは脳のトレーニングにも役立ちます。認知症の高齢者の方に香木を焚いて香りを楽しむ芳香療法を行ったところ、症状に改善傾向がみられたとの報告があります。好きな香りを楽しむことで、脳が自然と活性化され、老化を防いでいくことができるのです。

香りというと、ファッションや娯楽というイメージが強いものですが、意外と知られていない、私たちにとっての有効な効果がたくさん隠されているのです。

株式の状況

会社が発行する株式の総数-----110,000,000株
発行済株式総数-----36,508,976株
資本金-----11,933,790,500円
株主数-----21,722名

大株主

大株主	持株数(千株)	持株比率(%)
有限会社 明和	6,495	17.79
寺田 明彦	4,778	13.08
ノーザントラストカンパニー AVFCサブアカウント アメリカンクライアント	2,572	7.04
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社	2,327	6.37
ザチェースマンハッタン バンクエヌエイロンドン ノーザントラストカンパニー	2,065	5.65
AVFCリユーエスタックス	912	2.50
エグゼンプテドベンション ファンズ		
株式会社三菱東京UFJ銀行	803	2.20
資産管理サービス 信託銀行株式会社	748	2.05
日本生命保険相互会社	619	1.69
ステートストリートバンク アンドトラストカンパニー	511	1.40

(注)上記のほか、自己株式が(1,288,314株)あります。

会社概要

商号 株式会社ニチイ学館
所在地 東京都千代田区神田駿河台2丁目9番地
TEL:03(3291)2121(代表)
TEL:03(3291)3954(広報室)

設立 昭和48年8月
従業員数 6,326名(連結) 5,167名(単独)
事業所 18営業統括部
96支店
16営業所
873ニチイケアセンター*

アイリスケアセンターは2007年4月、ニチイケアセンターに名称を変更いたしました。

役員

代表取締役会長	寺田 明彦	代表取締役社長	森 巖
代表取締役副社長	谷 治 一好	専務取締役	寺田 大輔
常務取締役	黒野 庄一	常務取締役	山田 淑子
常務取締役	金井 進	取締役	寺田 孝一
取締役	海瀬 光雄	取締役	寺田 勇
取締役	荒井 尚美	取締役	森 信介
取締役	橋口 茂博	取締役	橋口 茂博
常勤監査役	山下 吉三	監査役	大石 豊
監査役	大石 豊	監査役	大島 秀二
執行役員	時枝 優	執行役員	小原 ツヤ子
執行役員	伊藤 健三	執行役員	池田 千恵子
執行役員	平岡 靖宏	執行役員	木原 佳代子